

国际

IBM 首次为电子行业提供新的协作销售、 线索生成和市场进入支持服务

Power 架构在游戏和数字设备领域获得强劲增长动力,为合作伙伴带来更多成长机会

在 2006 年度 PartnerWorld 大会上,IBM 首次为服务电子行业的业务合作伙伴推出了新的协作销售、服务和营销支持服务,其中包括各种电子设计自动化(EDA)、设计服务和提供 Power 架构兼容性演示服务的 IP 公司。IBM 第一次为电子行业供应商提供了包括访问 IBM 专家以帮助抓住销售机会在内的综合性资源,目标是帮助这些供应商在更广泛的行业和地域更有效地进行销售。

IBM 通过 PartnerWorld 行业网络提供的这些新的量身定制的市场进入资源将帮助更多的公司抓住快速增长的消费半导体行业所带来的增长机会,IDC 预期这一行业在 2009 年之前将提供 300 亿美元的市场机会。IBM 提供的这些资源将帮助供应商寻找和利用 Power 架构带来的新机会,Power 架构是 IBM 为快速增长的消费电子产品、游戏和数字设备市场提供的业界领先技术。

这一举措是 IBM 为帮助开发和销售 Power 技术解决方案的业务合作伙伴提高利润和效率而迈出的重要一步。IBM 投资 10 亿美元通过行业网络进行各种联合销售和营销活动,作为这些活动的一部分,IBM 已经采用了有效的策略来增加业务合作伙伴的可见度和市场机会。根据业务合作伙伴们提供的报告,通过使用 IBM 的直邮、电话销售和广告资源,产生销售线索的速度最高可比业界平均水平高 4 倍。IBM 提供的新资源旨在增加市场对基于 Power 架构的业务合作伙伴解决方案的需求,并推动市场更多地采用这些解决方案。

IBM 外部磁盘存储系统收入实现高增长

IBM 日前宣布,根据知名市场调查公司 IDC 提供的数据^[1],IBM 在 2005 年第四季度成为三大外部磁盘存储供应商中收入增长最快的公司。在全球范围内,IBM 外部磁盘存储系统的增长达 47%,超过了 EMC 和 HP。

另外,根据 IDC 报告,在 2005 年全年 IBM 的增长也超过了 EMC 和 HP,其中,IBM 在外部磁盘存储系统的全年收入增长达到了 24%。除此之外,IBM 还是三大供应商中收入份额按年实现增长的唯一公司,而且 IDC 的报告还显示 IBM 在 2005 年第四季度的收入份额增长超过了其它任何一家存储厂商。

IBM 存储系统事业部总经理 Andy Monshaw 表示:“存储行业正在发生巨大的变化,面对日益增长的数据采集和存储需求,客户越来越愿意考虑和采用 IBM 的存储技术。这种情况出现的一个关键因素是,我们相信开放系统可以将客户从单一供应商的专有锁链中解放出来。包括 SVC(SAN 卷控制器)在内的 IBM 虚拟引擎产品为客户提供建立了建立开放存储环境的灵活性,从而有助于帮助客户从供应商的限制中解脱出来。”

根据 IDC 报告,2005 年第四季度,IBM 在所有地区的收入都实现了强劲的增长,其中北美、西欧和亚太地区的外部磁盘存储收入年同比增长超过 40%,同时在这些地区的市场份额名列第一。另外,IBM

在美国的增长超过了 40%,而且所有价格区间的产品线的全球收入都实现了增长。其中,在 2004 年第四季度到 2005 年第四季度最高的价格区间^[2]实现了 94% 的增长,包括价格最高的企业级存储系统。

IBM 设计和工程专长 在 CEBIT 上赢得创纪录的 16 个大奖

iF 国际设计论坛选出了能够帮助众多行业转型的 IBM 创新原型和业界成熟的解决方案

IBM 在领先的欧洲信息技术贸易博览会上宣布,iF 国际设计论坛(iF International Forum Design)将 16 项设计创新奖授予 IBM 多种卓越的产品和解决方案,IBM 同时还是参展公司中获奖数量最多的。这些 iF 产品设计奖项在德国汉诺威 3 月 9 日举办的 CeBIT 2006 博览会上正式颁发给 IBM。

权威的 iF 产品设计奖每年授予各行业中那些在产品和解决方案设计及协作创新领域取得重大突破性进展的公司。在评奖中获得认可的除 IBM 在存储和服务领域的专长之外,还包括一种能够通过音频和视频来识别语音的原型耳机以及一种为纽约证券交易所设计的手持交易设备,交易大厅中的经纪人可以通过这种交易设备以无线方式买卖数百万股票。

IBM 设计战略和品牌体验全球总监 Lee Green 先生表示:“创新日益成为我们客户最优先关注的业务领域,创新也是令客户区别于其竞争对手的主要推动力量。利用 IBM 所拥有的知识产权以及设计、工程和开发领域的专家知识,我们有能力帮助自己的客户对技术和业务解决方案进行整合,实现创新和业务目标。今天所获的奖项证明业界认可我们与合作伙伴和客户在这一领域做出的贡献。”

IBM 为电信运营商填补下一代网络“收益漏损”

IBM 和 Narus 推出业界首个供下一代电信网络使用的收入共享参考平台

IBM 和 Narus 日前宣布,帮助巴西最大的电信公司之一——巴西电信实施业界第一个能够有效识别和收集网络中无主收入的解决方案,这些收入在业界被称为“收益漏损(revenue leakage)”。利用 IBM BladeCenter 刀片服务器和 Narus 的运营级 IP 通信量分析系统,巴西电信现在可以高效地管理其整个网络中的服务收入流。

采用 IBM BladeCenter 刀片服务器和 Narus Analyze 软件,巴西电信实施了业界第一个能够有效地实时管理和分析互连通信量的解决方案,以便根据服务类型、来源和用户公正地分配收入。

IBM 和 Narus 提供的解决方案可以对所有 IP 互连通信量进行高性能使用模式分析,并根据通信量的类型和数量为电信供应商生成基于内容的月度账单。该解决方案可以有效收集网络中的数据,并将其存储到 IBM DB2 数据仓库中,该数据仓库基于超过 300GB 的 IBM 网络连接存储设备,然后使用 IBM Alphablox 软件对这些数据进行处理,为互连组内的电信供应商生成基于内容的发票。

巴西电信业务运营主管 Ricardo Fernandez 表示:“在电信服务供应商走向未来的过程中,我们业务模式中越来越多的部分将依赖于我们能否以可盈利的方式提供高质量的 IP 服务,例如 VoIP 和 IPTV。这一新的收入共享参考平台将允许巴西电信和业界的其它机构解决由于收益漏损而导致的数亿美元损失问题。”